

'ไทยรุ่ง'รับจ้างทำอีวี

>> ประกาศรับลูกค้ามอเตอร์ไซค์-เก๋ง-รถบรรทุก

ไทยรุ่งยูเนี่ยนคาร์ ยืนยันไม่ทำอีวีแบรนด์ของตัวเอง แต่จะเน้นรับจ้างประกอบโดยเปิดกว้างทั้ง รถยนต์-จักรยานยนต์-รถบรรทุก ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังไฟฟ้า ขณะที่แผนงานไตรมาส 4 ส่งมินิบัสเจาะกลุ่มรถตู้ขนส่ง คาดเคาะราคา 2 ล้านบาท

ยื่นหยัดอยู่ในวงการอุตสาหกรรมยานยนต์บ้านเรามากกว่า 50 ปี สำหรับไทยรุ่งยูเนี่ยนคาร์ และถือเป็นผู้บุกเบิกรถพีวีวี หรือรถปิกอัพดัดแปลงภายใต้แบรนด์ไทยรุ่ง อย่างไรก็ตามเมื่อผู้ผลิตรายใหญ่กระโดดมาเล่นในเซ็กเมนต์นี้เอง ไทยรุ่งก็ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์กันยกใหญ่ ทั้งการเปลี่ยนจากรถพีวีวีมาเป็นรถตรวจการณ์ ขนาดใหญ่ขึ้น ในรุ่น ที่อาร์ ทรานส์ฟอร์เมอร์ ไม่เพียงเท่านั้นยังเปิดกว้างการเป็นมือรับจ้างหรือรับจ้างประกอบรถในรูปแบบต่างๆ

“ต้นปีที่ผ่านมารเราได้ทำรถยนต์ไฟฟ้าต้นแบบให้กับแบรนด์คนไทย “ไมน์” จากค่ายอีเอ หรือพลังงานบริสุทธิ์ ซึ่งเรามีความพร้อมทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการประกอบ ฟันสี ตัวถังต่างๆ ส่วนทางอีเอจะเลือกเราหรือไม่ขึ้นอยู่กับเขา ขณะที่

แบรนด์จักรยานยนต์ไฟฟ้าสตาร์ตอัพของคนไทยอย่างอีทราน ในแง่ของการประกอบนั้นไม่ยาก แต่ต้องดูรายละเอียดความพร้อมด้านต่างๆประกอบด้วย” นายสมพงษ์ เผอิญโชค กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ไทยรุ่งยูเนี่ยนคาร์ จำกัด (มหาชน) กล่าวและว่า

นอกเหนือจากโปรเจกต์เกี่ยวกับรถยนต์และรถจักรยานยนต์แล้ว ยังมีผู้ผลิตรายอื่นๆที่แสดงความสนใจที่จะให้ไทยรุ่งเป็นผู้ประกอบรถให้ เนื่องจากมีความพร้อมด้านโรงงาน ที่มีกำลังการผลิตต่อปีที่ 5 หมื่นคัน อีกทั้งยังใช้สิทธิ์ฟรีโซน

“ตลาดรถในเมืองไทยมีขนาดใหญ่ขึ้น มีรถหลายยี่ห้อที่ติดต่อและให้ความสนใจเพื่อให้เราประกอบให้ โดยเฉพาะกลุ่มรถบรรทุก เนื่องจากโรงงานอยู่ในเขตฟรีโซน ที่ได้สิทธิ์ประโยชน์

ด้านภาษีศุลกากร ส่วนเรื่องความพร้อมของโรงงานปัจจุบันเรามีการผลิตไม่ถึง 50% ดังนั้นจึงเพียงพอหากจะมีคนมาจ้างประกอบ”

ขณะที่อีกหนึ่งโปรเจกต์ที่เตรียมเปิดตัวอย่างเป็นทางการในงานมอเตอร์เอ็กซ์โป 2018 คือ รถมินิบัส ที่ใช้แชสซีส์พื้นฐานมาจากรถอีซูซุ โดยคาดว่าจะเคาะราคาขาย 2 ล้านบาทต้นๆ และไทยรุ่งตั้งเป้าหมายยอดขายในงาน 20-30 คัน

นายสมพงษ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า รถมินิบัสในตอนนี้มีความพร้อมแล้ว และได้นำมาทดสอบก่อนจะเปิดขายจริงปลายปี แต่เบื้องต้นลูกค้าที่ได้ลองขับก็พึงพอใจทั้งด้านสมรรถนะ ช่วงล่าง การตอบสนองด้านต่างๆ ส่วนบริการหลังการขาย เนื่องจากใช้พื้นฐานรถของอีซูซุก็จะได้เปรียบทั้งเรื่องอะไหล่และศูนย์บริการที่ครอบคลุม

“การแข่งขันในกลุ่มรถตู้โดยสารหรือรถมินิบัสในตอนนี้ก็เริ่มมีผู้เล่นมากขึ้น ทั้ง จีน ญี่ปุ่น ,ไทย ยกตัวอย่างโตโยดาก็มีรุ่นใหม่ออกมา ทำให้เราต้องมีการทำราคาที่สูงใจผู้บริโภค ส่วนกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทจะเจาะเข้าไปนั้น เน้นอนว่าจะ

ต้องเป็นกลุ่มรถตู้โดยสารที่บางส่วนจะครบรอบอายุตามที่รัฐกำหนด และจะต้อง

เปลี่ยนมาใช้รถมินิบัส นอกจากนั้นแล้วกลุ่มท่องเที่ยวและกลุ่มรถรับส่งพนักงานก็เป็นอีกหนึ่งตลาดที่รองลงมา”

สำหรับเป้าหมายของไทยรุ่งในอนาคตสำหรับตลาดรถตู้-รถสาธารณะคือการมีส่วนแบ่งตลาด 25% เพราะเชื่อว่าการต้องการรถเพื่อใช้ในการเชื่อมต่อหรือขนส่งมวลชนจะมีเพิ่มขึ้น

ส่วนแผนงานของรถตรวจการณ์ ไทยรุ่ง ที่อาร์ ทรานส์ฟอร์เมอร์ ทู ก็เน้นกลยุทธ์การตลาดผ่านกิจกรรมโรดโชว์ เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสรถ หรือลูกค้าที่ต้องการทดลองขับ ก็จะบริการถึงที่ รวมไปถึงการทำแคมเปญพิเศษ อาทิ ลูกค้าจองรถวันนี้รับแพ็คเกจทัวร์ 1 หมื่นบาท

ขณะที่เป้าหมายของปี 2561 จากเดิมที่คาดว่าจะเติบโต 10-15 % ก็ปรับเป้าหมายใหม่เป็น 20- 25% หรือคิดเป็นรายได้ 2,400 - 2,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาก็ทำได้ประมาณ 2,000 ล้านบาท

เรียกว่าโอเพ่น..เปิดประตูรถตู้สำหรับกลยุทธ์



ของไทยรุ่ง ที่ปรับบทบาทจากการเป็นผู้ผลิตและขายมาเป็นการรับจ้างประกอบเป็นหลัก นอกจากนั้นแล้วอีกหนึ่งธุรกิจที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งของแบรนด์ไทยรุ่งคือการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ แม่พิมพ์ แอมยัง มีหน่วยออกแบบวิจัยและพัฒนายานยนต์... ก็ถือเป็นอีกหนึ่งแบรนด์ไทยที่สู้ไม่ถอยจริงๆ ■